

ZIELGRUPPEN DEFINITION

Demografische Merkmale

Geschlecht:	<input type="text"/>
Alter:	<input type="text"/>
Wohnort:	<input type="text"/>
Familienstatus:	<input type="text"/>
Herkunft:	<input type="text"/>
bioLogic - Typus	<input type="text"/>

Sozioökologische Merkmale

Beruf:	<input type="text"/>
Gehalt:	<input type="text"/>
Eigentum:	<input type="text"/>
Bildungsstand:	<input type="text"/>
Erwerbstätigkeit:	<input type="text"/>

Psychografische Merkmale

Einstellung:	<input type="text"/>
Stärken / Schwächen:	<input type="text"/>
Wünsche / Hoffnungen:	<input type="text"/>
Motivation:	<input type="text"/>
Potenziale:	<input type="text"/>

LEADGENERIERUNG

Unternehmensfilter

Position im Unternehmen

VORZIMMER

Einen wunderschönen guten Tag, Herr/Frau _____,
_____ spricht. Ich rufe im Namen/Auftrag von Herr/Frau/Firma _____ an.

(auf Antwort warten, und nach Möglichkeit bioLogic einschätzen)

bioLogic Gelb

Ich würde mich freuen, wenn sie mich zu Herr/Frau _____ durchstellen könnten.

bioLogic Rot

Bitte stellen sie mich zu Herr/Frau _____ direkt durch.

bioLogic Blau

Ich muss mit Herr/Frau _____ aufgrund _____ sprechen. Wäre ein direktes Durchstellen möglich oder soll ich mit ihnen diesbezüglich einen Termin vereinbaren?

bioLogic noch nicht bekannt

Könnten sie mich bitte zu Herr/Frau _____ durchstellen?

NEIN, ist beschäftigt

bioLogic Gelb

Sehr schade, und ich hätte mich schon so auf das Gespräch gefreut. Würden Sie mir bitte mitteilen, wann Herr/Frau _____ am besten zu erreichen wäre? Ich würde Ihn/Sie nur ungern stören wollen, wenn ich wieder anrufe.

bioLogic Rot

Dann versuche ich es zu einem späteren Zeitpunkt wieder. Ist Herr/Frau _____ in/am/um _____ erreichbar?

bioLogic Blau

Ist absolut ok und verständlich. Darf ich mit Ihnen direkt einen Termin vereinbaren, um Herr/Frau _____ in/am/um _____ oder in/am/um _____ direkt zu sprechen?

bioLogic noch nicht bekannt

Dann versuche ich es zu einem späteren Zeitpunkt nochmal. Wann wäre er/sie am besten erreichbar?

ENTSCHEIDER

Einen wunderschönen guten Tag Herr/Frau _____,
_____ spricht. Ich rufe im Namen/Auftrag von Herr/Frau/Firma _____ an.

(auf Antwort warten, und nach Möglichkeit bereits bioLogic einschätzen)

bioLogic Gelb

Ich würde mich freuen, wenn sie sich kurz für mich Zeit nehmen und ich ihnen erzählen darf, wie wir gemeinsam ihr Unternehmen zu einem wir machen bzw. wie wir ihrem Unternehmen helfen können.

bioLogic Rot

(Punkt überspringen direkt zu Erklärung)

bioLogic Blau

Ich möchte ihnen in genau _____ Minuten umreißen, was wir machen und wie wir ihrem Unternehmen helfen können. Ich werde nach genau _____ Minuten das Erklären beenden, und wenn sie Interesse haben, mehr zu erfahren, vereinbaren wir einen Termin. So nehme ich nicht zu viel ihrer Zeit in Anspruch, die sie bereits für andere verplant haben.

bioLogic noch nicht bekannt

Darf ich ihnen in 2 kurzen Sätzen erklären, was wir genau machen und wie es ihrem Unternehmen helfen kann?

auf Antwort warten, und bioLogic einschätzen bzw. erste Einschätzung präzisieren)

bioLogic Gelb

(Lang ausschweifende emotionale Erklärung, Möglichkeit geben mitzusprechen, Oberflächlich über alles andere sprechen, Zeit nehmen zum Zuhören und Kommunizieren, wer verwendet bereits dieses Produkt)

Im Gespräch einzufließende Themengebiete

Entstehung des Produkts:	<input type="text"/>
Welche Gefühle löst das Produkt aus:	<input type="text"/>
Meilensteine:	<input type="text"/>

Irgendwann (maximal nach 15 Minuten) das Gespräch stoppen.

Irgendwann muss leider jedes Gespräch ein Ende finden, so gerne ich mit ihnen auch plaudere. Wie wäre es, wenn wir uns am/um _____ oder am/um _____ treffen/telefonieren, um weiter zu plaudern und ich mir mehr Zeit einplane für unser Gespräch. ...

bioLogic Rot

Im Gespräch ruhig wahrheitsgemäß übertreiben

Ich rufe an, da die Firma _____ die _____ größte/beste/einzigartigste _____ im Bereich _____ und das _____ modernste/größte/beste _____ Produkt im Bereich _____ hat. Mit der Erfahrung von Firma _____ werden sie noch _____ besser/größer _____ in den Bereichen _____. Wollen sie _____ besser/größer _____ sein als die Anderen?

(auf Antwort warten [kann nur JA sein, ansonsten ist bioLogic falsch eingeschätzt])

Treffen/Telefonieren wir lieber am/um/in _____ oder am/um/in _____ um die Details ihres _____ Aufstiegs/Verbesserung/Einzigartigkeit _____ zu besprechen und zu konkretisieren. ...

bioLogic Blau

Timer auf _____ Minuten stellen

(Detailreiche, umfangreiche, exakte Erklärung, Denkpause einlegen, Fragen zulassen, NICHT LÜGEN, nur fundierte Aussagen treffen, wenn keine Antwort parat: "ich Informiere mich und gebe ihnen bei unseren nächsten Gespräch diese Infos" Offene Fragen notieren und verlässlich nachliefern (Kontaktdaten dafür erfragen)

Im Gespräch unbedingt zu erwähnen

Entstehung des Produkts:	
Quellen und Wissenschaftsverweise:	
Meilensteine:	

Nach genau _____ Minuten Gespräch auch mitten im Satz unterbrechen.

Ich habe ihnen wie versprochen jetzt _____ Minuten umrissen, wie wir ihrem Unternehmen helfen können. Ich halte mein Versprechen und die _____ Minuten sind jetzt um.

Habe ich aufgrund ihres ersten Eindrucks ihr Interesse an _____ geweckt?

Antwort abwarten

JA

Dann vereinbaren wir einen Termin, um alle Details und die offenen Fragen, die ich mir notiert habe, zu besprechen. Haben sie eher am/um _____ Zeit oder am/um _____.

NEIN

wenn kein genauer NEIN Einwand angeführt wird genau nachfragen wieso nein.

EINWÄNDE

• KEIN GELD

bioLogic Gelb

Das ist bedauerlich. Sie können sich gerne bei _____ erkundigen, wir konnten durch unser Produkt _____ bei _____ erreichen, dass _____ und so hat sich _____ viel erspart. Seither arbeiten wir zusammen, da _____ unser Produkt nicht mehr missen möchte. ...

bioLogic Rot

Das nehme ich zur Kenntnis. Ist derzeit oder generell dafür kein Geld vorhanden?

derzeit keines

Dann ist jetzt der richtige Zeitpunkt, um einen Termin zu vereinbaren, und dann, wenn das Geld dafür da ist, durchstarten zu können.

generell keines

Darf ich ihnen dennoch unsere Unterlagen zukommen lassen und in einem Jahr wieder nachfragen? ...

bioLogic Blau

Das ist absolut verständlich. Wenn sie mir ihre Kontaktdaten geben, lasse ich ihnen unsere detailreichen Unterlagen/Information zukommen, und sie können sich diese in Ruhe durchlesen. Für Fragen stehe ich ihnen gerne zur Verfügung, bzw. wenn sich die Finanzielle Situation bei ihnen ändert, bin ich jederzeit gerne für sie da, um Genaueres zum Produkt/Dienstleistung zu besprechen.

• KEINE ZEIT (jetzt)

bioLogic Gelb

Das finde ich sehr schade, dass sie für mich/uns keine Zeit haben. Ich hätte mich sehr gefreut, ihnen die Eckpunkte unseres _____ zu erzählen.

bioLogic Rot

Wenn sie jetzt keine Zeit für ihre ___*Zeitersparnis/Zukunft/Erfolg*___ haben, kann ich das absolut verstehen. Was muss ich ihnen sagen, dass sie jetzt Zeit für ihren Erfolg haben?

bioLogic Blau

Absolut verständlich, dass sie jetzt gerade keine Zeit haben, da sie sicher ihre Zeit effektiv einteilen. Dennoch ersuche ich sie, sich exakt ___ Minuten Zeit zu nehmen, und ich sage ihnen nur reine Fakten.

- **KEINE ZEIT (für das Anliegen)**

bioLogic Gelb

Das bedaure ich sehr, dass sie für _____ keine Zeit haben. Ihr Mitbewerber _____ meinte auch ursprünglich, er hätte keine Zeit, aber jetzt ist er froh über die/den Zeitersparnis/Umsatzzuwuchs, den wir gemeinsam für ihn erzeugen konnten.

bioLogic Rot

Ich verstehe sie gänzlich, dass sie für unser Produkt/Dienstleistung und somit für ihren Vorteil/Zeitvorteil/Umsatzsteigerung keine Zeit haben. Dennoch lassen sie mich kurz ausführen, dass sie durch uns ___(Zeitlichen Vorteil od. Umsatzsteigerung bei gleichen Zeitaufwand ausführen)___

bioLogic Blau

"Was wir heute tun, entscheidet darüber, wie die Welt morgen aussieht" sagte bereits Marie von Ebner-Eschenbach. Bevor wir das Gespräch beenden, möchte ich noch erwähnen, dass ___2-3 Fundierte und nachprüfbare Vorteile aufzählen___

- **KEIN INTERESSE**

bioLogic Gelb

Das bedaure ich sehr. Was hätte ich ihnen zum Thema sagen sollen, um sie zu begeistern?

bioLogic Rot

Ich verstehe. Was hätten sie wissen wollen, um sie vom Thema zu beeindrucken?

bioLogic Blau

In Ordnung. Welche Informationen fehlen ihnen zur Thematik, um ihr Interesse zu wecken?

- **NICHTS BESTIMMTES**

bioLogic Gelb

So wie ich sie verstehe, erzeugt unser Produkt/Dienstleistung bei ihnen nicht das Gefühl, dass sie es benötigen, und ihr Fokus liegt derzeit bei andern Themen.

Ja, genau

Dann schlage ich vor, dass wir zu einem anderen Zeitpunkt über das Thema/Produkt sprechen, oder soll ich mich besser an jemand anderen in ihrem Team wenden? ...

bioLogic Rot

Wenn ich sie richtig verstehe, ist es nicht ihr Thema per se, ist jemand anders mein richtiger Ansprechpartner zum Thema?

Nein, ich bin Ansprechpartner

Ich würde sagen, wir vereinbaren einen Termin, wo sie Zeit haben, wie schaut es am/um/in _____ oder am/um/in _____ bei ihnen aus?

bioLogic Blau

Wenn ich sie richtig verstehe, ist es nicht so, dass das Thema/Dienstleistung per se sie nicht interessiert, sondern ihr Fokus derzeit woanders liegt.

Ja, genau

Dann sprechen wir zu einem anderen Zeitpunkt. Sind sie für dieses Thema mein richtiger Ansprechpartner, der die Entscheidung für das Produkt/Dienstleistung trägt?

Ja, das bin ich

Haben sie am/um/in _____ Zeit, dass sie mir ca. _____ Minuten/Stunden ihrer Zeit geben, um ihnen _____ Zahlen/Daten/Fakten _____ zum Thema zu nennen? ...

- **WIR HABEN EINE INTERNE LÖSUNG / DIENSTLEISTER, MIT DEM WIR ZUFRIEDEN SIND**

bioLogic Gelb

Das freut mich zu hören, dass sie so ein treuer Partner sind und bei Bewährtem weiß man immer, woran man ist. Darf ich dennoch fragen, was diese Partnerschaft für sie so einzigartig macht?

bioLogic Rot

Schön zu hören. Sie haben mich neugierig gemacht, was macht für sie dieses Arrangement so erfolgreich?

bioLogic Blau

Ein treuer Geschäftspartner ist immer ein Vorteil, und ich gratuliere ihrem Partner. Dennoch bin ich neugierig, was ist das Erfolgsrezept, für die Geschäftsbeziehung? ...

ERLÄUTERUNG

Diese Satz- und Sprechbeispiele beziehen sich immer auf Einzeldominanzen der bioLogic-Komponenten. Die meisten Menschen haben Mischungen der unterschiedlichen bioLogic-Komponenten in unterschiedlichsten Ausprägungen, daher kann dieser Telefonakquise Leitfaden nie den vollständigen Kommunikationsumfang abbilden, da es auf feine einzelne Nuancen der Ausprägungen der Komponenten ankommt.